

天马微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-008

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者交流活动</u>
活动参与人员	上市公司参与人员：董事会秘书陈冰峡、车载显示事业部总经理刘金权、市场部高级总监刘庆全、汽车电子事业部产品部总监苗延盛、非显业务部研发部负责人林柏全 外部参与人员：财通证券、诚通基金、诚通证券、东北证券、东兴证券、国海证券、国寿资产、海通恒信融资、汇正财经、上九投资、华福证券、建信基金、九一私募、南京金友私募、鹏源东方私募、平安证券、上海证券、申万宏源、天风证券、维英资本、浙商证券、中财证券、中航基金、中航证券、中投万方基金、中信证券
时间	2026年4月24日（周五）14：30-16：40
地点	北京临空皇冠假日酒店
形式	现场参观展品及交流
交流内容及具体问答记录	在北京车展期间，公司举办了投资者交流活动。活动现场展示了天马“天轩屏”系列创新成果，涵盖此次发布的 SPD 可切换柔性 AMOLED 屏、LCI 智能光控柔性 AMOLED 显示屏、Micro-LED 高亮 IRIS HUD 三大最新技术成果，Mini-LED、光场 3D、曲面动态显示等一系列先进技术产品，以及面板级智能天线、调光玻璃等可应用于车载领域的非显示产品。公司管理团队主要介绍了车载显示业务发展规划、车载显示总成业务以及面板级智能天线、调光玻璃等赋能车显业务发展的非显技术，并与到场参加活动的投资人进行了

交流。

主要交流内容：

1、公司如何看待车载显示领域的市场竞争格局？公司如何持续保持竞争优势？

答：车载显示领域具有高壁垒和高客户粘性的特点，客户对产品质量的可靠性、稳定性、供应商的长期持续稳定的供货保证以及快速响应及支持能力要求极高。决定车载显示行业长期竞争力的是车载业务的综合体系能力。并且随着汽车新四化趋势的演进，对车载显示高清化、大屏化、多屏化、个性化、交互升级和一体化整合等能力有了更高的要求，对车载显示厂商的技术和产品的多样性需求更加显著，尤其是新能源汽车的快速兴起，对更快速的开发周期、更好的零部件管理等需求更迫切，也更加考验市场参与企业的客户覆盖面和客户结构、灵活交付能力、全流程质量管理水平以及长期保障和持续投入的能力，同时需要企业始终能以前瞻性的思维和灵活的经营能力，顺应市场变革趋势，扎实稳健成长。

公司在车载显示领域耕耘多年，在长时间、全球化的竞争中，在产品技术、客户关系、供应链能力、财务管理、质量管理、在地化服务支持等多方面，形成了有机协同的综合体系能力，逐步构建起了业务护城河，具备强劲头部竞争优势。公司看好车载显示市场，将车载显示业务作为公司的战略核心业务之一，将充分利用现有的 LTPS、OLED 产线资源及积累，加速推进新技术向车载显示领域拓展。同时，公司为车载显示业务引入第 8.6 代线(TM19)和新型显示模组产线(TM20)等先进产能，厦门 Micro-LED 产线也将车载显示作为重要应用方向之一，着力强化车载显示整体解决方案能力、先进车载显示技术研发能力和前沿技术商用化能力，持续加强短中长期的技术优势。未来，公司将围绕传统车载显示、汽车电子业务、新能源汽车业务三大车载业务板块，持续做大做强车载显示业务。

2、车载显示业务的毛利率情况如何？

答：2025 年公司车显业务毛利率同比稳中有升，与专显业务共同构筑了公司利润的“压舱石”。公司将持续在屏上做加法，不断提升产品技术方案和规格，加大 LTPS、OLED 技术对车载显示产品的渗透和产品尺寸升级，不断提升产品模组复杂度和集成度，加速车载显示总成业务发展，强化大尺寸产品能力，更好地助力车载显示产品价值度的提升，并持续加大高附加值产品的占比。

3、公司车载显示总成业务发展不错，相较于传统车载业务做了哪些方面能力的提升？

答：公司车载显示总成业务聚焦国际头部车企和国内新能源车企显示总成项目，相较于传统车载业务已进行全维度体系能力升级，实现了从传统供应简单显示模组，向系统级集成能力的跃升。

研发能力方面，公司持续在车载显示智能化、安全化能力建设等方面发力，从 2022 年至今已取得了 A-SPICE L2、ISO26262 功能安全流程、ISO/SAE 21434 汽车网络安全管理体系、ISTQB 基础级以及高级测试经理等权威认证证书，表明公司在车载软件质量管控、功能安全开发与运维、汽车网络安全管理、全流程系统测试验证等核心研发能力方面，达到国际头部车企的准入标准与国际领先水准。

供应能力及服务体系方面，公司已形成了行业内少数完整覆盖黑白无源、LCD、OLED、Micro-LED 的车载显示技术全面布局，同时搭建了高效灵敏的在地化服务体系，在欧洲、美国、日本、韩国等核心市场设有全球营销网络并提供技术服务支持，以客户需求为牵引，持续强化海外供应和快速响应的在地化服务能力，支持国内外品牌客户的定制化解决方案和整体市场布局的快速切换，高效满足客户需求。

工艺能力方面，公司前瞻性布局了行业内领先的车载显示总成产线，在组装能力、整体产线测试能力、多功能集成能力、智能制造等多个方面实现快速提升。同时，公司凭借三十余年在车载显示领域的经验积累，不断打磨、迭代系统集成与定制化配套能力形成了技术、产品、服务深度绑定头部客户

的核心优势。

基于以上全维度体系能力的升级迭代，公司车载显示总成业务在出货规模、客户覆盖、系统能力、盈利水平等多维度持续突破，并已成为公司车载显示业务增长的重要引擎之一。

4、请介绍公司国际车载显示总成业务进度及发展规划。

答：2025 年，公司聚焦国际头部车载显示总成项目的汽车电子业务营收规模增长超 30%，成功实现盈利突破，年度装车辆超 2KK 台，并新增欧系豪华车型量产交付，目前已覆盖 6 家全球头部整车厂的多系列总成项目。面对汽车产业链变革机遇和智能座舱需求的不断丰富和演进，公司将始终以客户的产品需求为牵引，以前瞻关键技术布局和旗舰产品矩阵为核心抓手，在软硬件能力、用户使用体验等方面，多维度强化车载显示总成产品开发能力，积极参与客户创新项目和下一代车型平台开发，实现创新联动和价值共创。伴随客户项目开发节奏，公司汽车电子业务逐步进入快速成长阶段，将持续驱动车载显示业务整体规模和产品价值上的进一步提升，有力支撑公司车载显示业务持续领先。

5、面板级智能天线市场关注度很高，公司进展如何？

答：公司推出的面板级超材料智能天线技术，能实现高性能信号传输与低成本量产的平衡。该技术具备低功耗运行、轻薄形态设计等显著优势，其创新的智能通信解决方案主要面向日常生活中的车载、船载、便携式智能终端等多元应用场景，为通信技术领域的智能化升级提供了全新技术路径，展现出很好的市场应用潜力。目前，该业务仍处在孵化和培育阶段，具备初步量产制造能力，2025 年，公司面板级智能天线产品助力终端民用多应用场景突破，并顺利实现产品迭代交付。

6、公司 Micro-LED 业务进度如何？行业是否有产业化的时间？

答：公司自 2017 年开始布局 Micro-LED 技术，目前重点布局车载显示

	<p>和拼接显示应用，同步探索大尺寸屏幕、消费显示、穿戴显示、专业显示类应用，已先后发布高透明、无缝拼接、透明可调、超低反透明、超高 PPI 等行业领先的 Micro-LED 显示产品，核心技术指标处于行业领先地位。2025 年，公司合资投建的全制程 Micro-LED 产线能力稳步提升，成功实现超过百万颗 Micro-LED 芯片的高效、高精度、高良率的同时转移，助力 Micro-LED 业务实现 PID 领域商业化突破，目前已达成部分产品的小批量出货。在车载领域，公司成功点亮首款车载标准产品，集高透明度、可拼接、高信赖性与超强性能于一体，标志着公司 Micro-LED 研发从技术开发到标准产品的能力跃升。</p> <p>2025 年 Micro-LED 行业处于快速发展期，未来大规模的商业化还需要产业链工艺的持续提升、良率的进步、成本的持续下降等，公司相关研发和布局处于行业前列，会持续积极推进 Micro-LED 发展。</p> <p>7、公司如何展望接下来主要业务发展趋势？</p> <p>答：2026 年，中小尺寸显示领域不同细分市场依然呈现差异化发展趋势：在车载和专业显示领域，市场能见度相对较高，需求稳健增长和规格持续升级，公司将不断强化头部优势，保障利润中枢的稳健。在电子消费品显示领域，以手机、IT 为代表的细分市场短期节奏变化快，客观上会面临包括产业链部分元器件价格波动、市场需求调整等因素的挑战，阶段性承压，但中长期规格亦呈现技术多元、规格升级的趋势，考验面板企业全面的技术布局和灵活的经营策略。公司在手机显示领域将紧抓 OLED 产品高端化机会，进一步扩大旗舰市场份额，在 IT 显示领域依托高世代线精准切入、快速拓展，并积极开拓运动健康、非显示业务等新赛道新客户，培育业务增长新动能。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>